

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

【BtoB 企業経営者・経営幹部向け】 既存顧客から「紹介」で「新規案件」を生み出す！ ＜BtoB 紹介営業戦略セミナー＞

～紹介件数0件→8か月で900件を獲得した戦略的営業手法を大公開～

株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関巖）は、BtoB 企業経営者・経営幹部様を対象とした、『既存顧客から「紹介」で「新規案件」を生み出す！＜BtoB 紹介営業戦略セミナー＞』を2022年4月20日(水)にオンラインにて開催します。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3ixJDta>



BtoB営業組織を改革したい経営者・経営幹部様へ

LiB CONSULTING

既存顧客から **紹介** で **新規案件** を生み出す！

BtoB 紹介営業戦略セミナー

紹介件数 **0件→8か月で900件** の事例も！
既存顧客基盤を活かした**戦略的BtoB紹介営業**の手法を大公開!!

Web開催 **4.20 Wed. 16:00-17:00**

講師
株式会社リブ・コンサルティング
チーフコンサルタント
竹田 剛

■BtoB 企業の顧客基盤から新規案件を生み出す「戦略的 BtoB 紹介営業」のコツ

年間 350 件のトップライン（売上）向上支援をしていく中で経営者からよく聞く悩み

1. コロナの影響で、新規顧客との接点が持ちにくく、新規顧客開拓が進まない
2. ルートセールス・既存窓口からの売上が中心で、新しい窓口の開拓やアップセル/クロスセルが進まない
3. 営業が属人化・バラつきがあり、組織的に営業組織の底上げができていない

今回のセミナーでは、既存の顧客基盤を活かし、BtoB 営業組織でお客様からの紹介数（新規窓口開拓・新規顧客開拓）を劇的に増やす仕組み作りをご紹介します。

【社内紹介：新規窓口紹介】販売会社で新窓口の紹介数 8 ヶ月で 0 件→900 件（営業 90 人）

【社外紹介：新規顧客開拓】コンサルティング会社で社外紹介数を増やし、紹介による案件数が前年比 2.8 倍にこれは、「営業組織に対して紹介営業強化プロジェクト」を実施した効果です。

BtoB 営業組織で、既存のお客様からの紹介数を劇的に増やしたい方はぜひ参加ください
上記の事例を交えて営業組織変革の方法を詳しくお伝えいたします。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3ixJDta>

【イベントアジェンダ】

1. ご挨拶・講師紹介
2. BtoB 営業組織における現状・課題
3. 紹介営業に関する営業事例
4. ノウハウ・成果ポイントの4つのS解説
 - ①Segmentation 紹介特性のある顧客の特徴は何か
 - ②Satisfaction 満足度をどのように把握し、どのタイミングでアプローチするか
 - ③Sales 必要な紹介営業マインドおよびスキルは何か
 - ④System 成果創出パターンを仕組み化し、効果・効率を最大化するか
5. 質疑応答

【セミナー講師】

株式会社リブ・コンサルティング
チーフコンサルタント
竹田 剛



メガバンクで新規顧客開拓全国1位（法人部門）、ベンチャー企業で新規事業開発のマネージャーを経験し、リブ・コンサルティングに入社。変革期を迎える成熟企業に対して、自らの営業経験、新規事業をグロースさせてきた経験を活かし、営業組織変革のコンサルティング支援を実施（印刷・広告・建設・IT等）

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役：関 巖

設立：2012年7月

所在地：【東京本社】東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー19階
【支社】タイ支社（バンコク）

事業内容：総合経営コンサルティング業務、DXコンサルティング業務

URL：<https://www.libcon.co.jp/>